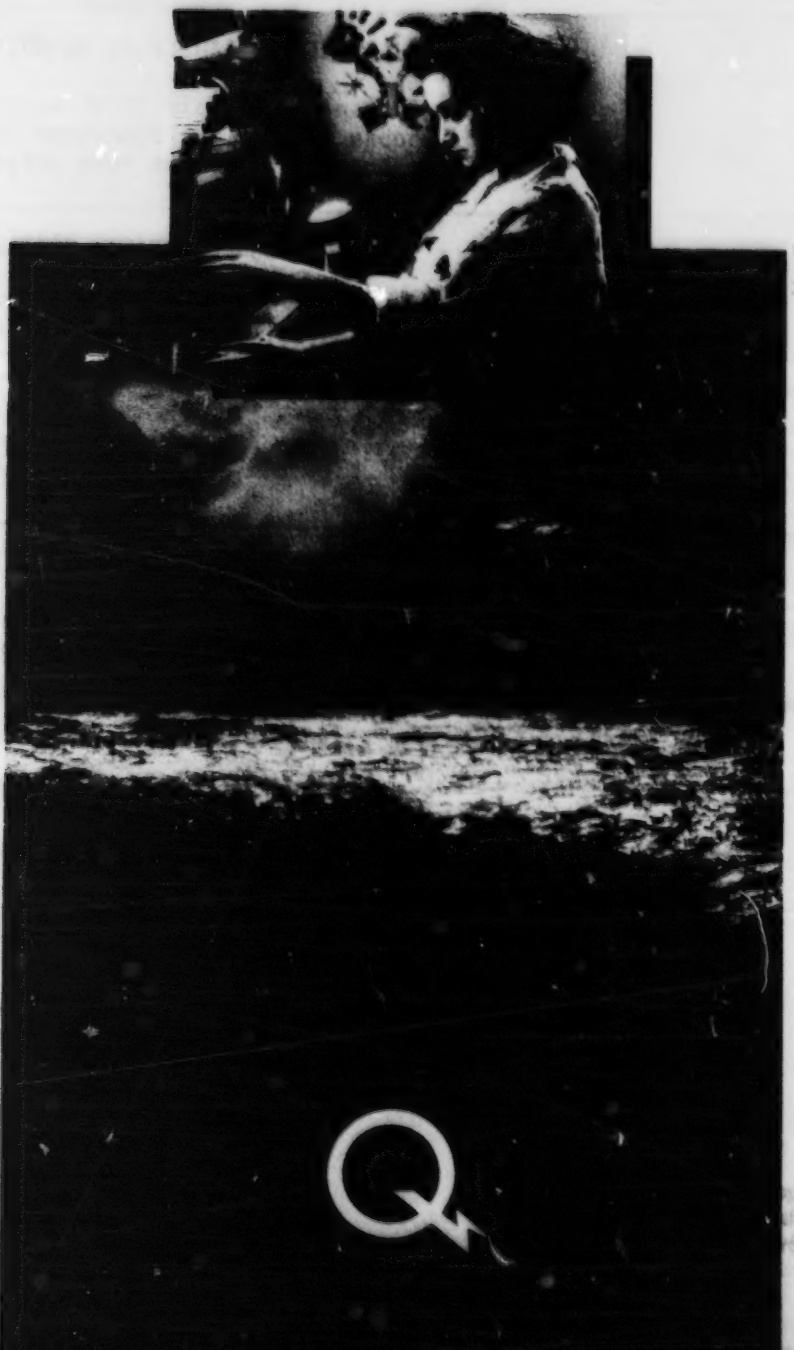
Mémoire sur la tarification proposée pour 1988



Mars 1988

Les photographies en page couverture montrent les chutes Broadback à la Baie James et un extrait de la publicité télévisée d'Hydro-Québec en 1987 et 1988.

TABLE DES MATIÈRES

	INTRODUCTION	1
1.	**ÉVOLUTION DES PRIX DE L'ÉLECTRICITÉ**	2
2.	**ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE**	4
2.1	Historique de la situation financière	4
2.2	Rôle du rendement sur l'avoir propre	5
2.3	Stratégies pour améliorer le rendement	6
3.	**PROPOSITION TARIFAIRE POUR 1988**	8
3.1	Hausse moyenne de 4,2 %	8
3.2	Hausse par catégorie tarifaire	8
4.	**ORIENTATIONS TARIFAIRES POUR L'ÉLECTRICITÉ EXCÉDENTAIRE AU QUÉBEC**	12
5.	**HAUSSE PAR CATÉGORIE TARIFAIRE**	13
5.1	Usage domestique	16
5.2	Usage général	17
ANNEXE	**- Énoncé des principaux tarifs actuels et proposés**	23

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Graphique 1-	Évolution de l'inflation et des prix de l'énergie	2
Tableau 1 -	Positions concurrentielles Secteur résidentiel	3
Tableau 2 -	Indices comparatifs des prix de l'électricité au 1er mai 1987	3
Tableau 3 -	Performance financière	4
Tableau 4 -	Situation d'interfinancement	9
Tableau 5 -	Hausse tarifaire proposée pour 1988	11
Tableau 6 -	Effet de la révision tarifaire sur les revenus pour la période du 1er mai 1988 au 30 avril 1989	14
Tableau 7 -	Effet de la révision tarifaire sur les revenus pour l'année 1988	15
Tableau 8 -	Usage domestique - Distribution des clients selon les tranches de hausses	19
Tableau 9 -	Usage général - Distribution des clients selon les tranches de hausses	20
Tableau 10 -	Effet de la révision tarifaire pour des factures types Tarif domestique D	21
Tableau 11 -	Effet de la révision tarifaire pour des factures types Tarif G	21

INTRODUCTION

En ce qui concerne la tarification de l'électricité, la clientèle des marchés québécois désire avant tout des prix avantageux face aux autres sources d'énergie et compétitifs au niveau international. Elle désire également des prix stables, c'est-à-dire des prix qui présentent une évolution prévisible, à l'abri de brusques variations. Hydro-Québec a toujours désiré répondre à ces attentes qui demeurent au centre de ses préoccupations tant à court terme qu'à moyen et à long terme.

Les stratégies tarifaires des prochaines années contribueront donc à assurer l'atteinte de cet objectif tout en respectant les principes directeurs de la politique tarifaire soit :

- maintenir l'uniformisation territoriale des prix et traiter de même façon les clients qui présentent des caractéristiques de consommation semblables ;

- refléter autant que possible et graduellement dans la tarification les coûts de fourniture associés aux divers produits livrés aux différentes catégories tarifaires ;

- faciliter la compréhension et l'application de la tarification ;

- prendre en considération les modes d'opération des clients.

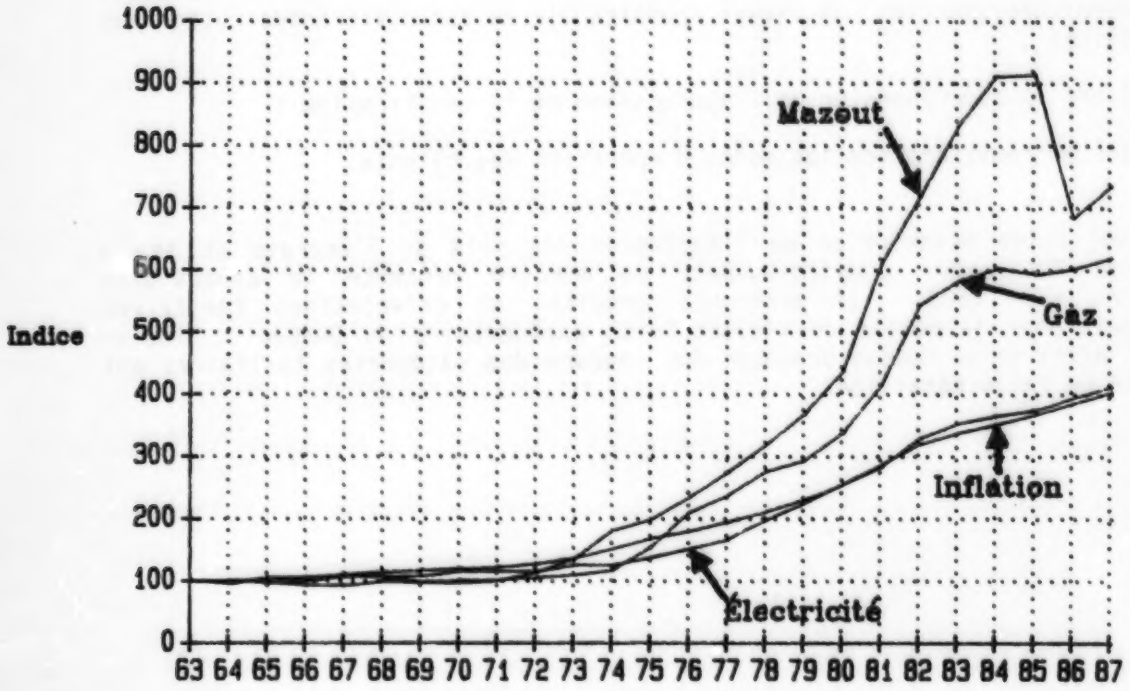
Après une brève description de l'évolution des prix de l'énergie et de la situation financière d'Hydro-Québec, ce mémoire présente la proposition tarifaire pour 1988. Il mentionne ensuite les orientations tarifaires envisagées pour le marché de l'électricité excédentaire au Québec. Finalement, l'effet de la hausse proposée sur chacune des catégories tarifaires est présenté de façon détaillée.

1. ÉVOLUTION DES PRIX DE L'ÉLECTRICITÉ

De l'évolution historique de l'inflation générale et des prix des diverses formes d'énergie, il ressort clairement que la clientèle québécoise d'Hydro-Québec a été favorisée par des augmentations tarifaires comparables à l'évolution de l'indice général des prix. En terme réel, le prix de l'électricité est donc demeuré relativement constant. Cet historique montre également que le prix de l'électricité a évolué beaucoup moins rapidement que celui des autres formes d'énergie.

GRAPHIQUE 1

ÉVOLUTION DE L'INFLATION ET DES PRIX DE L'ÉNERGIE (Indice de 1963 = 100)



Source : "L'énergie au Québec", ministère de l'Énergie et des Ressources et Hydro-Québec.

Cette bonne performance a permis à Hydro-Québec de maintenir des tarifs d'électricité avantageux au Québec. Dans le secteur résidentiel en particulier, le prix de l'électricité présente un avantage de 21 % sur le mazout et sur le gaz pour la majorité des systèmes de chauffage.

TABLEAU 1

POSITIONS CONCURRENTIELLES - SECTEUR RÉSIDENTIEL
Électricité = 100
4e trimestre 1987

TYPE DE SYSTÈME (Mazout et Gaz)	ÉQUIVALENT ÉLECTRIQUE DE CONSOMMATION					
	10 000 kWh		14 000 kWh *		26 000 kWh	
	mazout	gaz	mazout	gaz	mazout	gaz
Ancien	131	136	121	121	108	103
Nouveau	118	131	107	116	95	98
Haute efficacité	112	115	102	101	89	83

* Consommation moyenne de chauffage d'une maison individuelle.

De plus, les tarifs d'Hydro-Québec se situent parmi les plus avantageux à l'échelle canadienne et nord-américaine. Par exemple, si le client du secteur résidentiel était assujetti à la grille tarifaire de Toronto, sa facture serait 28 % plus élevée. Cet écart s'élèverait à 43 % dans le cas de certaines industries.

TABLEAU 2

INDICES COMPARATIFS DES PRIX DE L'ÉLECTRICITÉ AU 1er MAI 1987

	RÉSIDENTIEL (1 000 kWh)	PETITE PUISSANCE (40 kW - 10 000 kWh)	MOYENNE PUISSANCE (1 000 kW - 400 000 kWh)	GRANDE PUISSANCE 100 000 kW (facteur d'utilisation de 85 %)
Villes canadiennes				
Montréal, Québec	100	100	100	100
Toronto, Ontario	128	115	115	143
Winnipeg, Manitoba	98	75	93	86
Calgary, Alberta	114	108	87	n/d
Vancouver, Colombie-Britannique	121	89	89	103
Villes américaines				
New York, New York	366	307	271	289
Chicago, Illinois	244	204	212	235
Detroit, Michigan	268	199	205	244
Boston, Massachusetts	274	200	200	255

2. ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

2.1 Historique de la situation financière

En 1980, la crise économique vient ralentir considérablement la croissance de la demande d'électricité sur les marchés québécois. L'entreprise avait cependant augmenté sa capacité de production pour satisfaire une demande anticipée bien supérieure. Elle était donc aux prises avec des surplus importants tout en faisant face à une concurrence accrue.

TABLEAU 3

PERFORMANCE FINANCIÈRE

RATIO FINANCIER	OBJECTIF	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Couverture des intérêts	≥ 1,00	1,18	1,01	1,01	1,04	1,10	1,12	1,15	1,25
Taux de capitalisation (%)	≥ 25,0	25,5	29,1	26,1	26,6	25,3	24,1	24,0	24,9
Taux d'autofinancement (%)	≥ 30,0	33,8	28,1	35,1	40,3	34,2	35,7	41,0	41,0
Rendement sur l'avoir propre (%)	= 13,0	18,6	12,0	15,0	11,7	4,7	3,2	4,4	7,0

. Couverture des intérêts : Rapport du Bénéfice net avant intérêts et perte de change plus les Revenus nets de placement sur les Intérêts bruts.

. Taux de capitalisation : Rapport de l'Avoir de l'actionnaire sur l'Avoir de l'actionnaire plus la Dette.

. Taux d'autofinancement : Rapport des Fonds provenant de l'exploitation moins les Dividendes déclarés sur les Investissements plus le Rachat de dette à long terme.

. Rendement sur l'avoir propre : Rapport du Bénéfice net sur l'Avoir de l'actionnaire.

Malgré cela, Hydro-Québec a pu préserver jusqu'en 1983 une solide position financière tout en demeurant concurrentielle sur ses marchés. Elle connaissait alors une situation saine, les objectifs de ses principaux ratios financiers étant atteints et parfois même dépassés. Dans le but de limiter autant que possible les hausses de tarifs ainsi que la détérioration de sa situation financière, l'entreprise a contraint ses dépenses et s'est dotée de

marchés pour écouler ses surplus énergétiques qui, autrement, auraient été déversés en pure perte. Cependant, en 1985 et 1986, l'entreprise ne disposant plus de marge de manoeuvre financière pour absorber complètement les chocs dus à la baisse du prix du pétrole et ceux relatifs aux taux de change du dollar canadien par rapport aux autres devises, certains ratios financiers ont chuté sous leur objectif. Ainsi, le taux de capitalisation devenait quelque peu inférieur à son objectif de 25 % tandis que le rendement sur l'avoir propre baissait bien au-dessous du coût de la dette, s'établissant à 3,2 % en 1985 et à 4,4 % en 1986.

Hydro-Québec doit se redonner le plus tôt possible une marge de manoeuvre financière. Le cas échéant, cette dernière lui permettra de faire face à nouveau à des soubresauts de l'économie en respectant le double objectif d'assurer à sa clientèle québécoise des tarifs d'électricité stables et avantageux. L'entreprise obtiendra cette marge de manoeuvre financière par un taux de rendement sur l'avoir propre suffisant, étant donné que les ratios financiers de couverture des intérêts et de taux de capitalisation devraient atteindre ou même dépasser leur niveau minimum d'ici peu. L'objectif visé est donc de retrouver la situation financière qui prévalait avant 1984.

2.2 Rôle du rendement sur l'avoir propre

Le taux de rendement sur l'avoir propre est le principal indicateur de la santé financière de toute entreprise. Il est normal pour une entreprise de service public de présenter un taux de rendement sur son avoir propre qui soit supérieur au taux d'intérêt moyen qu'elle doit verser sur ses emprunts, ce qui est essentiel pour assurer son développement.

En effet, le développement d'Hydro-Québec ne peut reposer que sur un rendement sur l'avoir propre qui couvre à la fois le coût du capital de l'actionnaire, les risques inhérents à une entreprise d'électricité et la croissance du capital requis pour garantir les emprunts futurs. Le taux de rendement sur l'avoir propre d'Hydro-Québec doit donc se situer à un niveau supérieur au taux d'intérêt moyen de sa dette.

Hydro-Québec doit également mettre rapidement l'économie du Québec ainsi que sa propre clientèle à l'abri de brusques variations des tarifs d'électricité qui seraient requises en l'absence d'une marge de manoeuvre financière adéquate. Sans une telle marge de sécurité, toute perturbation importante de l'environnement de l'entreprise se traduirait soit par de brusques hausses de tarifs, soit par une nouvelle dégradation des ratios financiers. Or, de telles perturbations doivent être envisagées avec une probabilité plus élevée que dans le passé, puisque certaines des stratégies employées par l'entreprise pour rétablir sa situation financière pendant la période difficile qu'elle a connue de 1984 à 1986 ont eu pour effet d'augmenter son risque global. Par exemple, une gestion serrée des réservoirs expose Hydro-Québec à un risque financier dans le cas d'une faible hydraulicité. D'autres aléas, comme une récession, une variation de la température, du taux de change, du prix du pétrole, peuvent affecter la santé financière de l'entreprise de façon importante. Par exemple, en 1987, la seule variation de température a entraîné un manque à gagner de 80 millions de dollars sur l'ensemble de l'année.

Le taux de rendement sur l'avoir propre prend enfin une importance cruciale, alors que l'entreprise doit pouvoir emprunter à des conditions avantageuses. Il s'agit en effet de la principale mesure de santé financière que prendront en considération les bailleurs de fonds, alors qu'Hydro-Québec devra de nouveau investir dans de grands équipements de production au début des années 1990. Ces derniers fixeront alors la cote financière d'Hydro-Québec, laquelle déterminera les taux d'intérêt auxquels elle devra alors emprunter. Étant donné l'ampleur des montants en cause, la dette à long terme de l'entreprise progressant de 22,7 milliards de dollars en 1987 à 26,2 milliards en 1990, cette capacité d'emprunt a un impact financier important. Une variation de un pour cent sur les taux d'intérêt aura donc un impact de quelques centaines de millions de dollars pendant la durée des emprunts encourus.

2.3 Stratégies pour améliorer le rendement

Pour obtenir un taux de rendement sur l'avoir propre au moins égal au coût de la dette, Hydro-Québec compte utiliser trois principaux moyens. Dans un premier temps, elle continuera de contrôler l'évolution de ses coûts de fourniture comme elle l'a fait depuis quelques années en optimisant l'utilisation de ses équipements de production et en s'associant avec sa clientèle dans la gestion de la demande. En deuxième lieu, elle réorientera la vente de kilowattheures, aujourd'hui écoulés à rabais sur les marchés de l'énergie excédentaire, vers ses marchés réguliers. En dernier lieu, après avoir tiré le maximum des deux moyens précédents, Hydro-Québec aura recours à des hausses de tarifs qui, en moyenne, devraient être de l'ordre de l'inflation générale.

Historiquement, l'entreprise a eu recours à des hausses de tarifs afin de couvrir la progression de ses coûts. Comme toute entreprise, Hydro-Québec doit faire face aux hausses de prix de ses fournisseurs lorsqu'elle se procure les biens nécessaires à l'entretien de ses équipements. De plus, elle doit investir dans des équipements supplémentaires pour accroître la capacité et la fiabilité du réseau. Tout cela se réalise dans un contexte inflationniste auquel Hydro-Québec n'échappe pas.

Les stratégies adoptées par Hydro-Québec lui auront donc permis de traverser une situation difficile de 1984 à 1986 et d'amorcer dès 1987 un retour vers une meilleure situation financière. En 1987, le taux de capitalisation a atteint en effet 24,9 %. Le taux de rendement sur l'avoir propre n'est toutefois que de 7,0 %, donc sensiblement inférieur au taux de la dette.

Résumé

- Afin d'assurer à sa clientèle québécoise des tarifs stables et avantageux comme elle est arrivée à le faire dans le passé, Hydro-Québec doit disposer d'une marge de manoeuvre financière.

- Pour obtenir cette marge de manoeuvre, le taux de rendement sur l'avoir propre de l'entreprise doit atteindre un niveau supérieur au coût de la dette.

- Pour réaliser cet objectif, Hydro-Québec continuera de contrôler efficacement l'évolution de ses coûts de fourniture, réorientera ses ventes d'électricité excédentaire vers les marchés réguliers et proposera des hausses de tarifs modérées.

3. PROPOSITION TARIFAIRE POUR 1988

3.1 Hausse moyenne de 4,2 %

En 1988, devant une inflation générale prévue de 4,6 %, l'entreprise propose une hausse de tarifs de 4,2 % qui lui permettra de faire bénéficier sa clientèle de prix plus bas que prévu tout en respectant ses objectifs financiers. Cette hausse sera suffisamment inférieure à l'inflation générale prévue pour que la réduction de l'interfinancement entre les principales catégories tarifaires puisse se poursuivre sans que l'une d'elles ne subisse une hausse inacceptable. Appliquée le 1er mai 1988, elle apportera des revenus additionnels de 109,2 millions de dollars pour les huit mois restants de l'année et un total de 181,5 millions de dollars pour douze mois. Les ratios financiers devraient alors respecter leur objectif.

Avec cette hausse de tarifs de 4,2 % en 1988 suivie de deux hausses annuelles de 4,5 %, le taux de rendement sur l'avoir propre de l'entreprise devrait s'établir à 7,4 % en 1988, à 7,7 % en 1989, et atteindre un taux de l'ordre de 10 % en 1990. Cela sera possible en effectuant simultanément un contrôle efficace de l'évolution des coûts de fourniture et en réorientant progressivement les ventes d'électricité excédentaire vers les marchés réguliers. Une telle évolution des tarifs sera du même ordre de grandeur que l'évolution prévue pour les coûts de fourniture de l'électricité à moyen terme.

Dans ses deux derniers plans de développement, l'entreprise prévoyait que des hausses de tarifs de 5,2 % par année seraient nécessaires pour obtenir une situation financière comparable pour la même période. Cependant, les résultats de 1987 font état d'une progression plus rapide que prévu du taux de rendement sur l'avoir propre à la suite notamment de l'effet sur les dépenses d'intérêt de l'amélioration de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar des États-Unis et de l'amélioration des revenus des ventes d'électricité excédentaire au Québec et des ventes à l'exportation. Les hausses de tarifs pourront donc être plus modérées que prévu tout en contribuant au rétablissement d'une situation financière comparable à celle qui prévalait en 1983, avant les chocs financiers que l'entreprise a connus face, entre autres, à la chute de la valeur du dollar canadien et à la baisse des prix du pétrole en 1984.

3.2 Hausse par catégorie tarifaire

Dans sa décision 87-63 du 18 mars 1987, le Conseil des ministres reconnaissait "la nécessité de réduire à terme le niveau actuel d'interfinancement entre les diverses catégories d'abonnés" et que "les modalités d'application de ce principe seront établies conjointement" entre Hydro-Québec et le Gouvernement.

Hydro-Québec compte poursuivre en 1988 la recherche d'un équilibre entre les tarifs appliqués à chaque catégorie de clientèle et les coûts de fourniture encourus pour chacune. En effet, la contribution de chacune des principales catégories tarifaires de base à la rentabilité globale est très inégale, comme le montre le tableau suivant :

TABLEAU 4

SITUATION D'INTERFINANCEMENT

CATÉGORIE TARIFAIRE	1986			1987 (estimé)		
	Part relative des coûts de fourniture (a)	Part relative du revenu (b)	Ratio (b/a)	Part relative des coûts de fourniture (a)	Part relative du revenu (b)*	Ratio (b/a)
D (résidentiel)	53,1 %	46,5 %	0,88	51,5 %	44,9 %	0,87
G (petite puissance)	12,7 %	15,4 %	1,21	12,8 %	15,7 %	1,24
M (moyenne puissance)	16,7 %	20,6 %	1,23	16,8 %	21,0 %	1,25
L (grande puissance)	17,5 %	17,5 %	1,00	18,9 %	18,4 %	0,97

* À la suite d'une hausse uniforme des tarifs de 4,6 % le 1er mai 1987.

Le ratio calculé en 1986 et en 1987 exprime le rapport de la part du revenu généré sur la part des coûts de fourniture de l'électricité pour chaque catégorie tarifaire. Donc, un ratio égal à 1,00 représente une contribution à la rentabilité de l'entreprise en parfaite proportion avec les coûts encourus. Un ratio inférieur à 1,00 exprime une contribution insuffisante, ce qui est le cas du tarif D pour les deux années. Pour la même période, les tarifs G et M montrent une contribution supérieure à la proportion requise des coûts de fourniture.

Il existe donc un interfinancement en faveur du marché résidentiel qui, après une hausse uniforme des tarifs en 1986, montre une tendance à augmenter de 1986 à 1987. Une telle situation peut entraîner, si elle perdure, des conséquences désavantageuses pour Hydro-Québec et certaines catégories importantes de sa clientèle. La clientèle des marchés couverts par les tarifs G et M, parmi laquelle on retrouve notamment les petites et moyennes entreprises, a recours à d'autres sources d'énergie face à des prix élevés de l'électricité. Elle profite donc moins des avantages comparatifs de l'électricité, lesquels permettent souvent une amélioration notable de

l'efficacité et de la compétitivité à cause de sa grande malléabilité. Ces clients perdent alors une occasion de moderniser leurs installations et Hydro-Québec, des ventes d'électricité intéressantes.

Cette situation d'interfinancement entre les principaux marchés de l'électricité est commune aux entreprises de service public, même dans d'autres secteurs que l'électricité. Dans la plupart des cas, ces entreprises adoptent des stratégies pour corriger cette situation. En particulier, Bell Canada a récemment proposé un rééquilibrage de sa tarification. Cette entreprise propose une hausse du service téléphonique de base de 1,25 $ pour toute sa clientèle. Cela représente en fait une hausse de 11 à 22 % pour les clients de la classe résidentielle et une hausse de 3 à 10 % pour ceux de la classe d'affaires. Pour sa part, Gaz Métropolitain Inc. a récemment haussé ses tarifs de 4,6 % pour ses clients de la classe résidentielle par rapport à une hausse moyenne de 2,7 % pour la majeure partie du reste de sa clientèle. La compagnie demandait d'ailleurs à la Régie de l'électricité et du gaz que "l'augmentation provisoire accordée soit répartie de manière à participer au redressement graduel de l'interfinancement entre les différentes classes de clients tout en tenant compte de la situation concurrentielle".

Depuis plusieurs années, Hydro-Québec fait face à une situation semblable. Elle a donc été préoccupée, elle aussi, par la réduction de l'interfinancement entre ses marchés. Cette démarche est d'ailleurs conforme aux principes de sa politique tarifaire en ce qu'elle tend à associer un même prix à des usages semblables pour diverses catégories de ventes. Elle compte donc continuer à agir dans ce sens pour les années qui viennent en procédant à des ajustements graduels de sa tarification.

Dans le cas du tarif L qui présente un bon équilibre entre le revenu produit et les coûts de fourniture, Hydro-Québec propose une hausse légèrement inférieure au taux d'inflation. La position enviable de l'électricité québécoise face au marché mondial sera ainsi protégée, ce qui présente un avantage certain pour le développement du secteur industriel au Québec.

La hausse proposée pour les tarifs G et M est sensiblement inférieure au taux d'inflation prévu. Dans le cas du tarif G, cela aura pour effet de réduire l'écart de niveau de prix qui existe avec le tarif D pour des consommations semblables. Il s'agit en effet des petits commerces et petites entreprises dont les caractéristiques de consommation se rapprochent beaucoup de celles des clients du secteur résidentiel. Cette hausse modérée aura également pour effet d'améliorer la position concurrentielle de l'électricité pour ces deux tarifs. Actuellement, les tarifs G et M présentent des niveaux de prix deux fois plus élevés que ceux du mazout et du gaz. Il n'est donc pas étonnant que la part du marché de l'électricité pour le chauffage dans les commerces et les institutions n'atteigne que 37 % en 1987, ce pourcentage étant encore plus bas dans les zones où le gaz est présent.

TABLEAU 5

HAUSSE TARIFAIRE PROPOSÉE POUR 1988

CATÉGORIE TARIFAIRE	HAUSSE MOYENNE
Tarif D	4,9 %
Tarif G	3,5 %
Tarif M	2,9 %
Tarif L	4,4 %
Hausse moyenne	4,2 %

Une telle amélioration de la position concurrentielle de l'électricité est particulièrement nécessaire dans le cas du tarif M. Les clients assujettis à ce tarif sont souvent de petites et moyennes entreprises dont l'importance dans l'économie québécoise fait qu'elles devraient profiter aussi tôt que possible des avantages d'un tarif bien équilibré avec les coûts de fourniture de l'électricité comme les clients industriels de grande puissance.

Pour le secteur résidentiel, la hausse proposée maintiendra l'électricité dans une position concurrentielle avantageuse face aux autres sources d'énergie, compte tenu de l'écart de prix actuel. Les tarifs de ce secteur demeureront d'ailleurs parmi les plus bas du Canada.

La différenciation proposée contribuera à réduire l'interfinancement entre les marchés de l'électricité régulière au Québec. Elle s'inscrit dans une démarche graduelle qui vise à éviter des chocs tarifaires aux clients tout en participant au développement harmonieux des marchés de l'entreprise et en assurant à l'électricité une position concurrentielle favorable.

Résumé

- **L'entreprise propose une hausse moyenne de ses tarifs de 4,2 % applicable le 1er mai 1988 afin de protéger sa situation financière et de poursuivre la reconstitution d'une marge de manoeuvre.**

- **La hausse sera différenciée, soit 4,9 % pour le tarif applicable au secteur domestique (tarif D), 4,4 % pour le tarif L, 3,5 % pour le tarif G et 2,9 % pour le tarif M. Cette hausse contribuera à réduire l'interfinancement entre les différentes catégories de clients tout en protégeant la position concurrentielle de l'électricité dans des secteurs industriels d'importance stratégique pour le Québec.**

4. ORIENTATIONS TARIFAIRES POUR L'ÉLECTRICITÉ EXCÉDENTAIRE AU QUÉBEC

Dans le passé, Hydro-Québec a toujours vendu de l'électricité excédentaire. Les quantités d'énergie étant cependant peu importantes et la disponibilité, irrégulière, les conditions de vente étaient établies cas par cas.

En 1981, Hydro-Québec lançait un programme d'électricité excédentaire pour les chaudières industrielles. Dans le but d'écouler les surplus créés par le ralentissement de la croissance des besoins prioritaires au Québec, elle offrait de l'énergie disponible sur une base continue pour une période de quatre ans. Une subvention pour l'installation de chaudières électriques et un tarif avantageux indexé au prix du mazout ont assuré un succès considérable de ce programme auprès de la clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle. En 1987, les ventes d'électricité excédentaire au Québec atteignent 13,7 TWh pour une valeur de 143,7 millions de dollars, les ventes attribuables au programme des chaudières électriques comptant pour 12,5 TWh et 127,9 millions de dollars de ce total.

Les circonstances qui ont justifié le programme des chaudières industrielles n'existent plus. Les déversements généralisés ont disparu, les disponibilités de puissance sont limitées et les surplus d'énergie ont diminué considérablement. Les surplus qui restent ont maintenant une valeur marchande élevée parce que l'entreprise s'est entre-temps assurée de l'accessibilité à des marchés plus rentables aptes à les absorber. Ce retour à une situation d'équilibre était prévu et souhaité par Hydro-Québec qui désire vendre son énergie à des prix correspondant à ses coûts de fourniture ou à la valeur marchande de son produit. À cette fin, Hydro-Québec a maintenant accès aux marchés hors Québec et elle compte pouvoir offrir, sur une base ni garantie, ni ferme, son énergie excédentaire aux marchés québécois.

Il faut donc concevoir des mécanismes de mise en vente de l'électricité excédentaire pour les clients intéressés (réseaux interconnectés et chaudières industrielles au Québec). Diverses options sont actuellement à l'étude et feront l'objet d'une consultation auprès de la clientèle cible en 1988.

Une telle alimentation à caractère aléatoire pourrait être intéressante pour les clients à forte consommation utilisant le mazout lourd, ces clients étant moins nombreux, donc plus faciles à contacter et plus aptes à s'engager à consommer en saison hors pointe des quantités d'énergie importantes. Pour les clients de faible consommation utilisant le mazout léger, le tarif BG pour la bi-énergie constituera une option intéressante. Ils pourraient être éligibles à ce tarif s'ils modifient légèrement leurs installations actuelles qui comprennent une chaudière électrique et une chaudière au mazout.

5. HAUSSE PAR CATÉGORIE TARIFAIRE

Le chapitre 3 montre qu'une hausse moyenne de tarifs de 4,2 % apportera des revenus additionnels de 109,2 millions de dollars pendant le reste de l'année 1988. Les revenus provenant des ventes d'électricité régulière au Québec pour l'année 1988 représenteront 4 517,2 millions de dollars. Pour la période de douze mois commençant le 1er mai 1988, les revenus additionnels résultant de la hausse de tarifs proposée seront de 181,5 millions de dollars.

Les tableaux 6 et 7 présentent, de façon détaillée, l'effet de la révision tarifaire sur les revenus d'Hydro-Québec. Le tableau 6 montre l'effet de la hausse proposée sur une année complète, soit du 1er mai 1988 au 30 avril 1989. Le tableau 7 montre l'effet de la même hausse sur la période de huit mois comprise entre le 1er mai 1988 et le 31 décembre 1988.

Dans la partie supérieure de ces tableaux, on trouve l'effet de la hausse pour chacun des tarifs de base, soit D, G, M et L, ainsi que pour les tarifs d'éclairage. On peut ainsi observer que les revenus additionnels attribuables à cette hausse sont de 102,7 millions de dollars en 1988 et de 171,8 millions pour la période de douze mois commençant le 1er mai 1988.

La partie inférieure des tableaux montre l'apport des programmes bi-énergie et du programme de puissance interruptible aux revenus d'Hydro-Québec, de même que celui des contrats particuliers avec les grandes entreprises. Il faut d'abord signaler que, dans le cas des tarifs bi-énergie, l'augmentation est faible ou nulle, selon le cas, le but étant de favoriser au maximum la participation aux programmes bi-énergie et, ainsi, la gestion de la consommation. Les revenus des contrats particuliers, conclus avec de grandes entreprises, comportent des conditions qui leurs sont propres. Ils ne sont donc que partiellement touchés par la hausse de tarifs. Enfin, les crédits consentis aux clients participant au programme de puissance interruptible ont été augmentés substantiellement. Le nouveau programme, en vigueur depuis octobre 1987, a été élaboré de façon à augmenter le parc de puissance interruptible de 700 MW à 2 000 MW d'ici 1996 et à diminuer ainsi les besoins de nouveaux équipements de pointe.

TABLEAU 6

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE SUR LES REVENUS
POUR LA PÉRIODE DU 1er MAI 1988 AU 30 AVRIL 1989

(en millions de dollars)

	REVENUS SANS RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS AVEC RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS ADDITIONNELS DÉCOULANT DE LA HAUSSE DE TARIFS			HAUSSE DE TARIFS PROPOSÉE (%)
	mai-déc. 1988	janv.-avr. 1989	TOTAL 12 mois	mai-déc. 1988	janv.-avr. 1989	TOTAL 12 mois	mai-déc. 1988	janv.-avr. 1989	TOTAL 12 mois	
CATÉGORIES SUJETTES À LA RÉVISION										
TARIF D	1 033,1	785,5	1 818,7	1 084,1	824,2	1 908,3	50,9	38,7	89,7	4,9
TARIF G (petite puissance)	395,3	239,9	635,2	409,1	248,3	657,4	13,8	8,4	22,2	3,5
TARIF M (moyenne puissance)	501,5	315,5	817,0	516,1	324,7	840,8	14,6	9,2	23,8	2,9
TARIF L (grande puissance)	496,6	273,2	769,8	518,2	285,2	803,3	21,6	11,9	33,5	4,4
TARIFS D'ÉCLAIRAGE	49,7	24,3	74,0	51,5	25,1	76,6	1,7	0,8	2,6	3,5
TOTAL	2 476,3	1 638,4	4 114,7	2 579,0	1 707,5	4 286,5	102,7	69,1	171,8	4,2
PROGRAMMES ET CONTRATS										
TARIFS B, BM, BG, DT (bi-énergie)	50,1	75,1	125,2	50,1	75,3	125,4	0,1	0,1	0,2	
CONTRATS PARTICULIERS	166,8	86,9	253,7	173,6	90,8	264,4	6,9	3,8	10,7	
CRÉDITS DE PUISSANCE INTERRUPTIBLE	(7,5)	(10,5)	(18,0)	(8,0)	(11,2)	(19,2)	(0,5)	(0,7)	(1,2)	
TOTAL DES REVENUS PROVENANT DES VENTES RÉGULIÈRES AU QUÉBEC	2 685,6	1 790,0	4 475,6	2 794,8	1 862,3	4 657,1	109,2	72,3	181,5	

TABLEAU 7

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE SUR LES REVENUS
POUR L'ANNÉE 1988

(en millions de dollars)

	REVENUS DE 1988 SANS RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS DE 1988 AVEC RÉVISION TARIFAIRE			REVENUS ADDITIONNELS
	janvier-avril	mai-décembre	TOTAL	janvier-avril	mai-décembre	TOTAL	EN 1988
CATÉGORIES SUJETTES À LA RÉVISION							
TARIF D	794,1	1 033,1	1 827,2	794,1	1 084,1	1 878,1	50,9
TARIF G (petite puissance)	233,0	395,3	628,3	233,0	409,1	642,2	13,8
TARIF M (moyenne puissance)	308,3	501,5	809,9	308,3	516,1	824,5	14,6
TARIF L (grande puissance)	258,4	496,6	755,0	258,4	518,2	776,6	21,6
TARIFS D'ÉCLAIRAGE	23,9	49,7	73,6	23,9	51,5	75,3	1,7
TOTAL	1 617,7	2 476,3	4 093,9	1 617,7	2 579,0	4 196,6	102,7
PROGRAMMES ET CONTRATS							
TARIFS B, BM, BG, DT (bi-énergie)	36,5	50,1	86,5	36,5	50,1	86,6	0,1
CONTRATS PARTICULIERS	77,4	166,8	244,2	77,4	173,6	251,1	6,9
CRÉDITS DE PUISSANCE INTERRUPTIBLE	(9,1)	(7,5)	(16,6)	(9,1)	(8,0)	(17,1)	(0,5)
TOTAL DES REVENUS PROVENANT DES VENTES RÉGULIÈRES AU QUÉBEC	1 722,5	2 685,6	4 408,1	1 722,5	2 794,8	4 517,2	109,2

5.1 Usage domestique

Voisine de l'inflation prévue, l'augmentation des tarifs au secteur domestique maintient les avantages comparatifs de l'électricité pour les foyers québécois. D'ailleurs, ceux-ci demeureront des clients privilégiés, puisque les prix de l'électricité au Québec s'avèrent encore parmi les plus bas en Amérique du Nord.

5.1.1 Secteur unifamilial (tarif D)

Au tarif D, plus de la moitié de la clientèle, soit 54,5 %, aura une hausse se situant entre 4,4 et 4,9 %, c'est-à-dire inférieure à la hausse moyenne de 4,9 % touchant l'ensemble du secteur domestique. Pour 45,5 % de la clientèle, la hausse variera de 4,9 à 5,2 %.

5.1.2 Secteur multifamilial (tarif DM)

Au tarif DM, plus de 95 % de la clientèle aura une hausse inférieure à la hausse moyenne de 4,9 %. Pour le reste de la clientèle du secteur multifamilial, la hausse se situera entre 4,9 et 5,1 %.

5.1.3 Exploitations agricoles

Les exploitations agricoles bénéficiant du tarif domestique auront une augmentation inférieure à 4,9 % dans 35,7 % des cas. Cette augmentation se situera entre 4,9 et 5,2 % pour 63,9 % d'entre elles et entre 5,2 et 6,0 % pour les 0,4 % des exploitations agricoles restantes.

5.1.4 Tarif domestique bi-énergie DT

En 1987, Hydro-Québec offrait le tarif DT aux clients disposant d'un système bi-énergie pour usage domestique. Les clients ayant opté pour ce tarif auront une hausse inférieure à la hausse moyenne du secteur domestique. En effet, seule la redevance d'abonnement augmente au même rythme que celle du tarif D. Quant aux prix applicables à l'énergie, ils sont les mêmes que ceux de l'année dernière. Au total, la hausse sera inférieure à 1 %. Cette faible hausse vise à favoriser l'adhésion des clients au programme Bi-énergie plus lancé en septembre 1987.

5.2 Usage général

Au chapitre des ventes d'électricité régulière aux clients d'usage général, l'augmentation proposée diffère selon qu'il s'agit des tarifs de petite, de moyenne ou de grande puissance. Dans les deux premiers cas, l'augmentation proposée, de 3,5 % et de 2,9 % respectivement, permettra de réduire quelque peu les effets de l'interfinancement pour cette catégorie de clientèle. Quant à l'augmentation appliquée aux clients de grande puissance, elle est de 4,4 %.

5.2.1 Tarif général de petite puissance (tarif G)

Une hausse de 3,5 % du tarif G permettra de réduire l'écart de prix entre cette catégorie et le secteur domestique, comme déjà mentionné au chapitre 3. Actuellement, le tarif G est plus élevé que le tarif D pour des consommations comparables, comme le montrent les tableaux 10 et 11. Ainsi une augmentation moindre pour le tarif G tend à corriger cette situation.

Le tableau 9 indique de quelle façon se situe la clientèle par rapport à la hausse moyenne appliquée au tarif général de petite puissance. On peut constater que 79,6 % des clients verront leur facture augmenter de 2,8 à 4 %, et que l'augmentation se situera entre 4 et 4,5 % pour 20 % d'entre eux. Dans ce dernier cas, il s'agit de clients ayant une consommation d'électricité assez faible et dont la facture, par conséquent, est très influencée par la redevance. Or, cette redevance, qui est la même qu'au tarif D, est haussée de 4,4 %, alors que le prix de l'énergie et celui de la puissance augmentent beaucoup moins.

5.2.2 Tarif général de moyenne puissance (tarif M)

La hausse de 2,9 % appliquée à la catégorie moyenne puissance vise à réduire l'écart entre les tarifs M et L et à améliorer la position concurrentielle de l'électricité face à la clientèle de moyenne puissance.

Comme l'indique le tableau 9, la majorité de la clientèle visée, soit 83,6 % aura une hausse variant de 2,6 à 2,9 %, hausse moyenne pour cette catégorie. Presque tous les autres clients, soit 15,8 %, auront une hausse comprise entre 2,9 et 3,2 %. Pour 0,6 % des clients seulement, la hausse se situera entre 3,2 et 3,5 %.

5.2.3 Tarif général de grande puissance (tarif L)

Dans la catégorie grande puissance, la hausse moyenne est de 4,4 %. Plus des trois quarts des clients, soit 78,6 %, auront une hausse inférieure à cette moyenne, soit entre 3,2 et 4,4 %. Enfin, 21,4 % des clients auront une hausse variant de 4,4 à 4,5 %.

5.2.4 Tarif bi-énergie dans les secteurs institutionnel, commercial et industriel (tarif BG)

Le tarif bi-énergie (tarif BG) qui est offert depuis l'année dernière aux clients des secteurs institutionnel, commercial et industriel ne sera pas augmenté en 1988. Le but visé est de favoriser l'expansion du programme bi-énergie qui lui est associé.

5.2.5 Programme de puissance interruptible

En vertu du programme de puissance interruptible, les clients profitent de rabais importants pourvu qu'ils acceptent d'interrompre une partie de leur charge pendant les périodes de pointe. L'addition de rabais variables aux rabais fixes déjà connus est une des améliorations apportées en octobre 1987. En bref, Hydro-Québec accorde dorénavant des rabais établis d'après le nombre réel d'heures d'interruption, en plus de consentir un rabais fixe déterminé en fonction de la quantité de puissance interruptible souscrite. Le règlement tarifaire de 1988 propose une augmentation substantielle des crédits accordés aux clients participants, en particulier des rabais variables. On peut établir à environ 6,9 % l'augmentation de crédits proposée. Ce taux d'accroissement dépasse très nettement celui de l'augmentation moyenne des tarifs et même celui de l'inflation. Ceci, conjugué à des assouplissements apportés aux pénalités pour défaut d'interrompre, devrait donc contribuer à l'atteinte de l'objectif d'accroissement du parc de puissance interruptible.

TABLEAU 8

USAGE DOMESTIQUE
Distribution des clients
selon les tranches de hausses

HAUSSES ANNUELLES (en %)	Distribution des clients (en %)	
Tarif D simple (2 456 708 clients)*		Hausse moyenne
de 4,4 à 4,6	3,4	4,93 %
de 4,6 à 4,9	51,1	Hausse minimale
de 4,9 à 5,2	45,5	4,44 %
	100,0	Hausse maximale
* Excluant les exploitations agricoles.		5,20 %
Tarif DM (17 332 clients)		Hausse moyenne
de 4,4 à 4,6	3,6	4,90 %
de 4,6 à 4,9	91,8	Hausse minimale
de 4,9 à 5,1	4,6	4,44 %
	100,0	Hausse maximale
		5,10 %
Exploitations agricoles (50 078 clients)		Hausse moyenne
de 4,4 à 4,6	1,6	5,03 %
de 4,6 à 4,9	34,1	Hausse minimale
de 4,9 à 5,2	63,9	4,44 %
de 5,2 à 6,0	0,4	Hausse maximale
	100,0	6,00 %

TABLEAU 9

USAGE GÉNÉRAL
Distribution des clients
selon les tranches de hausses

HAUSSES ANNUELLES (en %)	Distribution des clients (en %)	
Tarif G (moins de 100 kW) (251 428 clients)		Hausse moyenne
de 2,8 à 3,5	8,1	3,50 %
de 3,5 à 4,0	71,5	
de 4,0 à 4,4	20,4	Hausse minimale
	100,0	2,80 %
		Hausse maximale
		4,44 %
Tarif M (entre 100 et 5 000 kW) (15 863 clients)		Hausse moyenne
		2,91 %
de 2,6 à 2,9	83,6	
de 2,9 à 3,2	15,8	Hausse minimale
de 3,2 à 3,5	0,6	2,60 %
	100,0	Hausse maximale
		3,51 %
Tarif L (plus de 5 000 kW) (264 clients)		Hausse moyenne
de 3,2 à 4,2	4,5	4,40 %
de 4,2 à 4,4	74,1	
de 4,4 à 4,5	21,4	Hausse minimale
	100,0	3,20 %
		Hausse maximale
		4,52 %

TABLEAU 10

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE POUR DES FACTURES TYPES
Tarif domestique D
(Puissance de moins de 50 kW)

CONSOMMATIONS MENSUELLES TYPES (en kWh)	FACTURE MENSUELLE (en $)		AUGMENTATION	
	Actuelle	Proposée	(en $)	(en %)
500	26,14	27,38	1,24	4,74
1 000	44,11	46,24	2,13	4,83
2 000	85,01	89,24	4,23	4,98
3 000	125,91	132,24	6,33	5,03

TABLEAU 11

EFFET DE LA RÉVISION TARIFAIRE POUR DES FACTURES TYPES
Tarif G
(Lorsque l'électricité livrée est monophasée)

CONSOMMATIONS MENSUELLES TYPES		FACTURE MENSUELLE (en $)		AUGMENTATION	
(en kW)	(en kWh)	Actuelle	Proposée	(en $)	(en %)
	500	36,39	37,78	1,39	3,82
	1 000	63,99	66,38	2,39	3,73
	2 000	119,19	123,58	4,39	3,68
	3 000	174,39	180,78	6,39	3,66
35	10 000	560,79	581,18	20,39	3,64
100	40 000	2 013,14	2 074,67	61,53	3,06

ANNEXE

ÉNONCÉ DES PRINCIPAUX TARIFS ACTUELS ET PROPOSÉS

ÉNONCÉ DES PRINCIPAUX TARIFS ACTUELS ET PROPOSÉS

USAGE DOMESTIQUE - TARIF D

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par jour	29,30 ¢*	30,60 ¢*	4,44
. Prix du kilowattheure pour les 30 premiers kilowattheures par jour, ou pour les 900 premiers kilowattheures par mois	3,47 ¢	3,64 ¢	4,90
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	4,09 ¢	4,30 ¢	5,13
. Prix mensuel du kilowatt de puissance appelée excédant 50 kilowatts en période d'hiver	0,90 $	1,50 $	66,67
* Soit une redevance mensuelle de	8,79 $	9,18 $	4,44

USAGE DOMESTIQUE - TARIF DM

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par jour, par logement	29,30 ¢*	30,60 ¢*	4,44
. Prix du kilowattheure pour les 30 premiers kilowattheures par jour, par logement, ou pour les 900 premiers kilowattheures par mois, par logement	3,47 ¢	3,64 ¢	4,90
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	4,09 ¢	4,30 ¢	5,13
. Prix mensuel du kilowatt de puissance appelée excédant 50 kilowatts par logement en période d'hiver	0,90 $	-	S/O
* Soit une redevance mensuelle par logement de	8,79 $	9,18 $	4,44

USAGE GÉNÉRAL - PETITE PUISSANCE - TARIF G (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par mois*	8,79 $	9,18 $	4,44
. Prix du kilowattheure pour les 10 440 premiers kilowattheures	5,52 ¢	5,72 ¢	3,62
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	3,36 ¢	3,45 ¢	2,68
. Prix mensuel du kilowatt au-delà de 35 kilowatts	6,69 $	6,90 $	3,14
. Prime d'optimisation : prix du kilowatt de puissance de facturation excédant 133 % de la puissance minimale de facturation	8,43 $	8,70 $	3,20
* Soit une redevance quotidienne de	29,30 ¢	30,60 ¢	4,44

USAGE GÉNÉRAL - MOYENNE PUISSANCE - TARIF M (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation	4,11 $	4,23 $	2,92
. Prix du kilowattheure pour les 120 premières heures d'usage de la puissance de facturation	5,49 ¢	5,63 ¢	2,55
. Prix du kilowattheure pour les 78 000 kilowattheures suivants	3,36 ¢	3,45 ¢	2,68
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	2,33 ¢	2,42 ¢	3,86
. Prime d'optimisation : prix du kilowatt de puissance de facturation excédant 133 % de la puissance souscrite	8,43 $	8,70 $	3,20

USAGE GÉNÉRAL - PETITE ET MOYENNE PUISSANCE - TARIF G-9 (mensuel)

(Faible utilisation de la puissance)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation	2,52 $	2,61 $	3,57
. Prix du kilowattheure pour toute l'énergie à facturer	6,88 ¢	7,12 ¢	3,49

USAGE GÉNÉRAL - GRANDE PUISSANCE - TARIF L (MENSUEL)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowatt de puissance de facturation	4,11 $	4,23 $	2,92
. Prix du kilowattheure pour les 120 premières heures d'utilisation de la puissance de facturation	4,23 ¢	4,47 ¢	5,67
. Prix du kilowattheure pour les 2 400 000 kilowattheures suivants	2,33 ¢	2,42 ¢	3,86
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	1,60 ¢	1,67 ¢	4,37
. Prime d'optimisation : prime additionnelle par kilowatt de puissance de facturation excédant 110 % de la puissance souscrite	13,56 $	13,95 $	2,88

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF BM (MENSUEL)

(Immeubles d'habitation collective)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement	8,79 $	9,18 $	4,44
. Prix du kilowattheure pour les 1 200 premiers kilowattheures	3,47 ¢	3,64 ¢	4,90
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	2,19 ¢	2,19 ¢*	S/O

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF B (ANNUEL)

(Commerces, institutions et industries)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowattheure pour les 2 500 premières heures d'usage de la puissance maximale appelée au cours des 12 dernières périodes de consommation	1,92 ¢	1,92 ¢*	S/O
. Prix du kilowattheure pour le reste de l'énergie	1,92 ¢	1,92 ¢*	S/O
. Rabais applicable au prix de l'énergie en fonction de la tension d'alimentation			
5 kV à 50 kV	0,169 ¢	0,174 ¢	2,96
50 kV à 170 kV	0,196 ¢	0,202 ¢	3,06
170 kV ou plus	0,262 ¢	0,270 ¢	3,05

* Ces prix seront révisés le 1er juillet 1988 et le 1er janvier 1989, selon l'évolution du prix moyen du mazout n° 2.

USAGE DOMESTIQUE - TARIF DT

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Redevance d'abonnement par jour	29,30 ¢*	30,60 ¢*	4,44
. Prix du kilowattheure pour l'énergie consommée lorsque la température extérieure est égale ou supérieure à -12 °C ou -15 °C, selon les zones climatiques définies par le distributeur	2,60 ¢	2,60 ¢	S/O
. Prix du kilowattheure pour l'énergie consommée lorsque la température extérieure est inférieure à -12 °C ou -15 °C, selon le cas	10,00 ¢	10,00 ¢	S/O
* Soit une redevance mensuelle de	8,79 $	9,18 $	4,44

TARIF BI-ÉNERGIE - TARIF BG

(Commerces, institutions et industries)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
. Prix du kilowattheure pour toute l'énergie à facturer	2,60 ¢	2,60 ¢	S/O
. Rabais applicable au prix de l'énergie en fonction de la tension d'alimentation :			
5 kV à 50 kV	0,169 ¢	0,174 ¢	2,96
50 kV à 170 kV	0,196 ¢	0,202 ¢	3,06
170 kV ou plus	0,262 ¢	0,270 ¢	3,05

PROGRAMME DE PUISSANCE INTERRUPTIBLE

(Clients de grande puissance)

	Actuel	Proposé	% d'augmentation
Rabais applicables à la puissance interruptible			
. Rabais fixe pour chaque kilowatt de puissance interruptible par année de référence	16,50 $	17,16 $	4,00
. Rabais variable pour chaque kilowattheure de puissance interruptible durant les 60 premières heures d'interruption d'une année de référence	3,40 ¢	4,41 ¢	29,71
. Rabais variable pour chaque kilowattheure de puissance interruptible durant les heures d'interruption suivantes d'une année de référence	24,00 ¢	24,00 ¢	S/O

RABAIS MENSUEL POUR ALIMENTATION EN MOYENNE ET HAUTE TENSION

	Avant transformation (¢/kW)		
En kilovolts	Actuel	Proposé	% d'augmentation
5 - 15	41,82	42,9	2,58
15 - 50	60,72	62,4	2,77
50 - 80	71,22	73,2	2,78
80 - 170	75,72	78,0	3,01
170 et plus	100,92	103,8	2,85
Rabais pour pertes de transformation	9,48 ¢	9,9 ¢	4,43